

# Programme de Formation

## Conseiller Commercial dans le Sport (CCMS)

### Informations Générales

- **Nom du diplôme** : Conseiller Commercial Sportif (CCMS)
- **Durée** : 420 heures
- **Dates** : Plusieurs sessions par an
- **Nombre de sessions** : Dépend du calendrier annuel
- **Horaires** : Du lundi au vendredi, de 8h à 16h30
- **Lieu** : INNOVA FORMATION – BRON
- **Tarif** : 2 900 € TTC (Alternance ou Professionnalisation, autres financements disponibles)

### Introduction

La formation "Conseiller Commercial dans le Sport" est spécialement conçue pour développer des compétences en commerce appliquées au secteur sportif. Elle offre une opportunité unique de se former à des techniques de vente, de conseil et de négociation adaptées aux produits et services sportifs, dans un environnement dynamique et passionnant.

### Réseau Professionnel / Les Avantages avec METISPORTS

1. **Réseau professionnel** : Collaboration avec des clubs sportifs, marques et distributeurs pour stages et opportunités professionnelles.
2. **Accompagnement personnalisé** : Coaching individualisé pour construire un projet professionnel solide.
3. **Immersion concrète** : Expériences pratiques en entreprise pour développer ses compétences sur le terrain.
4. **Ateliers emploi** : Assistance pour la création de CV, préparation aux entretiens et recherche d'emploi.

### Objectif de la Formation

Former des professionnels qualifiés dans la vente et le conseil commercial sportif, capables de promouvoir efficacement des produits et services tout en construisant une relation client durable.

### Niveau

- **Niveau 4** (équivalent Bac)

### Public Visé

- Passionnés de sport souhaitant intégrer une carrière dans la vente et le commerce.
- Jeunes diplômés ou professionnels en reconversion vers un métier alliant sport et commerce.

### Prérequis

- Niveau requis : Bac ou équivalent.
- Intérêt marqué pour le commerce et le secteur sportif.

### Qualités Requises

- Excellentes compétences relationnelles et sens du contact.
- Capacités d'écoute et d'analyse pour comprendre les besoins clients.
- Motivation pour travailler dans un environnement dynamique et compétitif.

## **Descriptif de la Formation**

Cette formation combine théorie et pratique pour fournir des compétences essentielles en vente, négociation et gestion commerciale dans le secteur sportif. Les participants apprennent à comprendre les attentes des clients, à promouvoir des produits et à fidéliser une clientèle variée.

## **Objectifs Pédagogiques**

1. Maîtriser les techniques de vente adaptées au secteur sportif, de la prospection à la négociation.
2. Personnaliser l'expérience client en proposant des solutions adaptées à leurs besoins.
3. Promouvoir des produits et services sportifs pour atteindre les objectifs commerciaux.
4. Analyser la concurrence et suivre les tendances pour rester compétitif.
5. Mettre en place des actions de fidélisation pour construire une relation client durable.

## **Méthodes Pédagogiques / Moyens Pédagogiques et Techniques**

- **Cours interactifs** : Alternance entre théorie et mises en pratique.
- **Ateliers pratiques** : Simulations de vente et exercices de négociation.
- **Études de cas** : Résolution de problématiques concrètes du secteur sportif.
- **Stages en entreprise** : Application des compétences acquises dans un environnement réel.
- **Outils numériques** : CRM et logiciels de gestion commerciale.

## **Contenu de la Formation**

### **Module 1 : Accueil et Conseil (80 heures)**

- Techniques d'écoute active pour comprendre les besoins des clients.
- Mise en place d'une relation de confiance avec les consommateurs.
- Personnalisation des services selon les attentes des clients.

### **Module 2 : Vente et Négociation (100 heures)**

- Présentation des produits et services sportifs.
- Gestion des objections et conclusion des ventes.
- Stratégies de négociation pour développer des relations gagnant-gagnant.

### **Module 3 : Produits et Services Sportifs (80 heures)**

- Connaissance approfondie des équipements et services sportifs.
- Techniques pour valoriser les produits et abonnements.
- Analyse des besoins pour adapter les offres.

### **Module 4 : Organisation Commerciale (80 heures)**

- Gestion des stocks et optimisation des ressources.
- Suivi des performances commerciales et gestion des priorités.
- Élaboration de plans pour atteindre les objectifs de vente.

## **Module 5 : Veille Sectorielle et Fidélisation (80 heures)**

- Analyse des tendances sportives et de la concurrence.
- Élaboration de stratégies de fidélisation et d'offres personnalisées.
- Actions post-vente pour maintenir une relation client durable.

### **Équipe Pédagogique**

- Formateurs spécialisés en commerce et gestion appliqués au secteur sportif.
- Experts en communication et négociation commerciale.
- Professionnels expérimentés dans la distribution et le marketing sportif.

### **Dispositif de Suivi et d'Évaluation**

- Évaluations régulières pour suivre la progression des apprenants.
- Études de cas et mises en situation pour valider les acquis.
- Présentation d'un projet final devant un jury professionnel.

### **Certification**

- **Titre obtenu** : Conseiller Commercial Sportif (CCMS).
- **Niveau** : Bac (Niveau 4).
- **Reconnaissance** : Certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

### **Débouchés Professionnels**

- Conseiller commercial dans des magasins spécialisés en sport.
- Chargé(e) de clientèle pour une marque ou une enseigne sportive.
- Responsable de rayon ou de ventes.
- Représentant commercial pour des produits ou équipements sportifs.

### **Suivi Post-Formation**

- Coaching individuel pour maximiser l'insertion professionnelle.
- Accès à un réseau de partenaires pour trouver des opportunités d'emploi.
- Assistance pour la mise à jour des compétences et l'évolution de carrière.

### **Critères d'Entrée pour l'Évaluation**

- Participation active à tous les modules de formation.
- Réalisation d'un projet tutoré ou étude de cas.
- Aptitude à appliquer les techniques commerciales enseignées.

### **Personnalisation de la Formation**

- Modules adaptés aux objectifs professionnels des apprenants.
- Suivi individualisé pour garantir la réussite de chaque participant.

### **Conditions d'Accès et Modalités d'Inscription**

- Dossier de candidature avec lettre de motivation et CV.
- Entretien individuel pour valider les motivations et les prérequis.
- Tests éventuels pour évaluer les compétences initiales.

## **Conclusion**

La formation Conseiller Commercial dans le Sport offre une préparation complète et pratique pour réussir dans le secteur commercial sportif. Elle permet d'allier passion et profession, tout en ouvrant les portes à de nombreuses opportunités dans un domaine en pleine expansion.